

前回満員御礼!  
再演決定!

開催日時 東京会場

12/4 月

13:00~17:00

管理会社向け 入居率アップ・売上アップの新提案

# 法人特化マンスリー事業

年間売上

500室で **6億円**

粗利 **1.3億円** 営業利益 **5,000万円**

過去6年、契約法人数3,340社!

固定借上げなし!リスクヘッジ型!

▶ 成果報酬型サブリース契約**150室!**

店舗出店なし!法人特化マンスリーで

▶ **500室**、年間契約数**4,600件!**

法人特化×WEB×マンスリーで

▶ 月間反響数**400件!**

うち自社HP反響数**200件!**



特別  
ゲスト講師

アパルトマンエージェント株式会社  
取締役 徳千代 和也氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

法人特化マンスリーモデル経営者セミナー

TEL.0120-974-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-974-111

24時間  
対応

お問い合わせNo.S026000

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

026000

## 業界の変遷から、新業態への転換！

### <賃貸仲介・管理ビジネスの歴史と未来>

資産管理業（資産コンサルティング）

→あるべき姿へ所有資産の**組み換え・活用・運用**

PM業（賃貸経営サポート）

→物件の稼働率&価値向上&**民泊・マンションリー（新しい貸し方）**

賃貸管理業<事業基盤>

→家賃・クレーム・入退去・工事管理

賃貸仲介業

→仕入れ・集客・接客・契約・付帯商品販売など

土地活用

→相続対策・資産管理

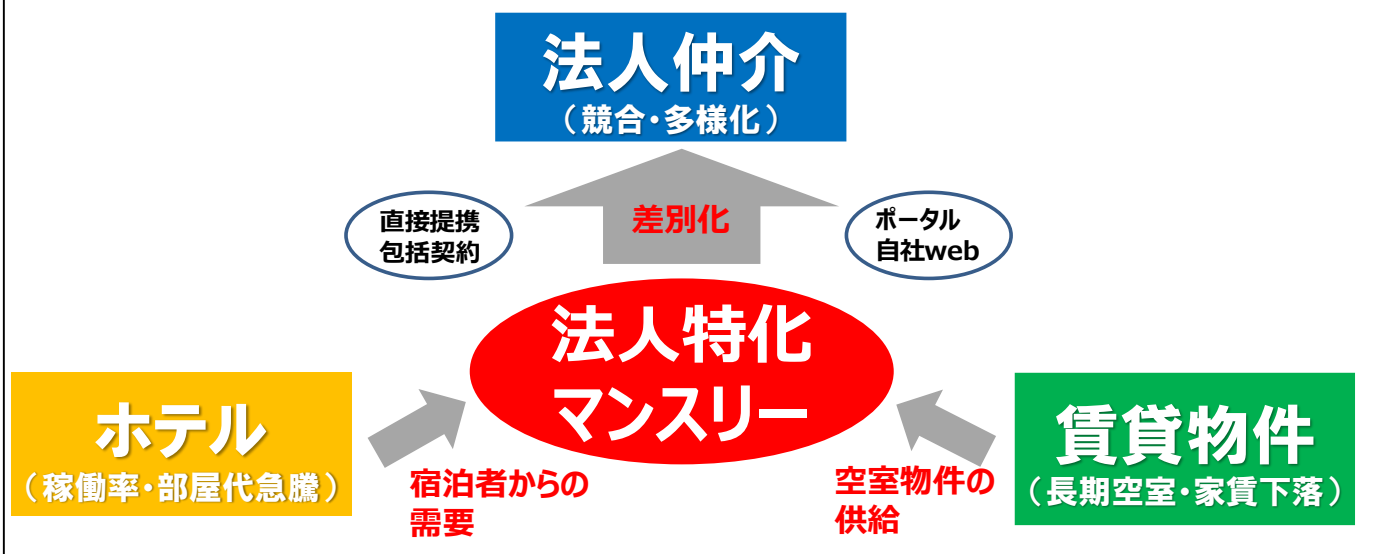
新業態

**企業は先を見越して、「企てる」業。**チャレンジと失敗を繰り返しながら、次世代の姿を作り上げていく。うまくいくやり方は、ほんのひと握り。先に実践する、先駆者メリット！

今、賃貸管理会社の役割は、これまでの賃貸管理業から「賃貸経営管理業＝PM業」へと変化していています。その中で、いかに物件の「稼働率」を高め、更には物件の「収益率」を高めるかがとても重要な指標になっています。通常、物件にリフォーム・リノベーションを施し、物件の価値を高めることで可能となる賃料UP率は、良くて約10%~20%、築年数が経った物件に関しては、賃料維持できるかどうか、が実情かと思います。しかし、この法人マンションリーや民泊という「新しい貸し方」によって、賃料を1.5倍~2倍以上にもできる賃料UP=収益UP手法になり得るのです。また昨今では、法人マンションリーや民泊で賃料収入を上げ、利回りを上げることで、売買・建築に繋げる新たな運用商品としての活用も活発化しています。では、法人特化マンションリーに取り組むことで、どのようなメリットや役割を果たしていけるのか、についてご説明していきたいと思います。

## 法人特化マンスリーの役割と時流適応のマッチング

法人ニーズ …… 景気好調、効率的な拠点展開から、長期出張、長期研修、  
単身赴任が増加し、“**変則型の一時的住まい**”事情が増している。  
法人社宅代行 …… 大手社宅代行会社・大手不動産会社による固定化が進み、  
“**一般での直接法人仲介での競合**”が増してきている。



法人特化マンスリーに取り組むことで、上記**3つの役割**を果たしていきます。  
まず一つ目が、**法人開拓のきっかけ商品として活用できる**ということです。  
今、法人企業による長期の出張や研修、単身赴任が増加しており、「**変則的な一時住まい**」需要が増加しています。また社宅代行会社に委託する法人企業が増えてきている中で、法人マンスリーを切り口として、**直接的に法人企業と繋がる手段**として活用することができます。2つ目は、**賃貸物件の空室対策**です。全国平均の空室率は19%で年々上昇しており、2020年以降、空室率30%時代を迎えるだろうとも言われています。そういった中で、今までの通常賃貸（2年間～）の需要層とは違った短期需要顧客を取り込むことで、**室室を埋める手立て**にもなり、また**家賃下落を防ぐ方策**としても活用できます。3つ目は、**ホテル需要を取り込むことができる**というものです。訪日外国人の増加から、ホテル稼働率は上昇し、宿泊料金も高騰しています。その中でホテル需要客にマンスリー部屋を提供することで、**ホテルよりも安く・快適にご利用いただき、需要の取り込み**を行います。

## 社員が成長できる環境と戦略、生産性も高い！

|          |                                                                     |                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 物件の仕入れ   | 他社管理業者・または直接オーナーより物件を仕入れ。<br>家賃保証 or 成果報酬型にて契約。                     | <div>粗利1.3億円</div> <div>社員5名・パート6名</div> <div>合計11名（社員8名換算）</div> <div>マネージャー含め全員女性</div> <div>一人当たり生産性粗利</div> <div>1,625万円</div> | <div>【現状の部門体制】</div> <div><div>《責任者》</div><div>マネージャー</div><div>合計：8名</div><div>※Pは0.5換算</div><div>《営業》</div><div>社員</div><div>社員</div><div>社員(新卒)</div><div>《営業事務》</div><div>社員</div><div>《コールセンター》</div><div>P社員</div><div>P社員</div><div>P社員</div><div>P社員</div><div>P社員</div><div>P社員</div></div> |
| 物件商品化    | 家具家電・備品設置、コンセプト化。<br>業者連携により、運搬や設置は業者に依頼。                           |                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 媒体への情報入力 | オペレーション部隊(P社員中心)にてネット含めた<br>各種媒体への情報入力、発信。                          |                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| ネット集客    | 自社サイトでの定期的キャンペーン実施とスマホ・PC双方でのネット広告+SEO<br>対策のPDCA。ポータルサイトへの情報入力の徹底。 |                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 法人営業     | 営業チームにて、新規法人・既存法人へのTEL、アポ、訪問件数目標設定。<br>月間売上目標400万円～600万円へ。          |                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 反響・契約    | オペレーション部隊にて反響対応⇒申込み・契約までを実施。<br>全てマニュアル化の上、清掃や一時対応は協力業者へ依頼。         |                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

■新卒入社の女性社員が、現場オペレーションを回す。  
イキイキやりがいをもって働くことができています

■オーナー様向けセミナーの社員講師

新しい事業を通して、**成長できる仕事の選択肢を増やすことが出来る。**  
オーナーへの借上提案や、お客様対応など精力的に仕事を行い成果を上げる。

## 法人特化マンスリーに取り組む5つの魅力

- ① **固定の借上げサブリースをせずにマンスリー運用できる。**
- ② **仲介手数料に依存せずに収益基盤を作ることができる。**
- ③ **法人未経験でも、マンスリーをきっかけとした法人企業との繋がりを作ることができる。**
- ④ **高効率・高生産性により、短期で事業化できる。**
- ⑤ **店舗出店なし、FC加盟なし、ブランド力に頼らないで  
売上が伸びる = TOP営業マンがいらない。**

いかがでしょうか。社員が成長できる環境と戦略であり、生産性も高い事業であること、上記5つの魅力を見ていただき、「法人特化マンスリー」ビジネスがいかに**魅力的で時流に合った成長ビジネス**かがお分かり頂けると思います。次に、**モデル企業の事例**をご紹介します。



アパルトマンエージェント株式会社

取締役 徳千代 和也 氏

**長期の転勤から  
短期の出張まで、  
法人担当者様への  
一本窓口の実現が、  
事業のきっかけでした。**

#### アパルトマンエージェント株式会社の企業概要

1989年11月に法人仲介専門の不動産会社として設立し、大阪本社を中心に東京、名古屋に支店を構える。法人向け賃貸仲介・賃貸管理・不動産売買・売買仲介・土地活用事業を中心に展開する。サービスに合わせて事業を分社化し、アパルトマングループとしてグループ経営を展開する。法人仲介を強化するためウィークリー・マンスリー事業を立ち上げ、現在は京阪神・名古屋を中心に約500室を展開する。

#### 法人特化マンスリーの始まり

始まり

**目的は法人企業様からの短期～長期までの  
賃貸需要に応えること！**

なぜマンスリー事業を始めたのですか？

弊社の賃貸仲介は法人仲介に特化して事業展開しています。法人企業様からの賃貸需要において、通常の2年以上の長期滞在需要に加えて、1ヶ月～2年未満の短期滞在の需要や、家具家電付の部屋のご要望にお応えするためにスタートさせました。

法人特化マンスリーの魅力はなんですか？

法人仲介に特化して事業展開してきた中で、短期賃貸や家具家電付部屋のご要望が出てきました。弊社でマンスリー事業をスタートしたことで、



マンスリーをきっかけに新たな法人契約を獲得するという事例も多く出てきました。アプローチのきっかけ作りとしてマンスリーはとても有効な手段です。また、生産性も高く、500室で売上6億円、粗利1億3千万円、営業利益5,000万円を実質社員8名(1人当たり生産性1,625万円)で上げており、社内でも高生産性の部署になっています。

マンスリーの需要はどれくらいあるのですか？

法人企業様のマンスリー利用のニーズは高いです。通常2年間の契約ではなく、短期の出張や研修で利用いただく法人企業様は多く、毎年ご利用いただいている法人企業様もいらっしゃいます。弊社のマンスリー事業部では、毎年4,500件以上のご契約をいただいております。

**力以上の事業拡大、一部譲渡へ**

**苦悩**

**一時はエリアも拡げ、最大800室の事業拡大へ**

**しかし市況の変化とともに一部事業を譲渡に**

一時は800室まで増やされましたが、なぜ譲渡されたのですか？

マンスリー事業に力を入れ、営業マンの工数もかけて新規物件の開拓を続けました。東京・名古屋・大阪・京都・兵庫を含めて800室まで増やしましたが、リーマンショックを機に法人需要が減ったこと、またエリアを拡大したことで個別物件ごとの対応がしきれずに、東京方面の物件を他社へ事業譲渡することになりました。

## 法人+WEBの仕組み作りで稼働率80%へ

再生

法人マンスリーの仕切り直し。包括契約をきっかけとした  
法人アプローチ、専用HPリニューアルで月間200件反響を実現！

どのように組み立て直したのですか？



法人様向けのマンスリー事業というコンセプトをぶらさず、より「法人企業様が利用したい！」と思える仕組みを作りました。その一つが「包括契約」です。法人担当者の手間を軽減するため、

より簡易に契約できる形を仕組み化しました。また、マンスリー専用HPのリニューアルも行い、集客を自動化。月間200件のHP反響を獲得することができています。稼働率は80%前後で推移しています。

## 法人営業の強化、5年で2倍を目指す！

挑戦

更なる法人企業との関係性強化から、

5年で2倍の事業成長を目指す！

今後のビジョン・目標を教えてください。

仕組みを作っていった中で、「売上が伸びる」事業体になりました。ただ、現状維持で満足はしていません。現状維持をするくらいなら「その事業はやめたほうがましだ」と考えるのがアパルトマンの特徴です。これまでの強みである法人取引を更に強め、法人企業様からの紹介・リピートの比率を上げていきます。また、事業全体としては、5年で2倍の事業成長を目指し、リーダーと社員一丸となって取り組んでいきます。



# 法人との安定的な繋がりを作り、 売上の柱を作りたい経営者様へ



株式会社船井総合研究所  
不動産支援部 賃貸グループ  
賃貸管理チーム チームリーダー  
マーケティングコンサルタント

## 本部長 正章

「地域法人との契約を増やしたい」

「法人との繋がりがあり顧客を抱えている」

「賃貸事業を2桁成長させたい」

「新しい売上の柱を作りたい」

「生産性の高い事業を始めたい」

「短期賃貸の要望を受けたことがある」

「マンスリービジネスを立ち上げたい」

実践事例を見ていただき、いかがでしたでしょうか？

昨今、これまで通りの賃貸事業で利益を出すこと、生産性を上げることが難しくなっていることを強く感じています。そんな中で、法人特化マンスリーに取り組むことで、法人企業との継続的な繋がりが作れ、生産性の高い事業の柱を作ることができ、誰でも活躍できる場が作れ、利益を出すことができる、という事例を見ていただきました。

この業態は、時流に適応し、新規参入企業が圧倒的に伸ばしていける余地が大いにある「空白マーケット」なのです。

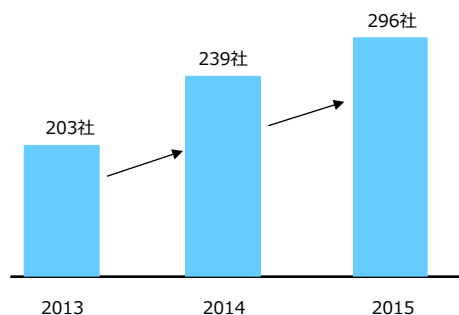
法人特化マンスリー事業を立ち上げ、安定的に業績アップができるようになった会社は、これまでの何倍ものスピードで業績を上げ、たくさんのビジネスチャンスを生み出すことのできる会社へと変化していききました。

具体的に何が変わったのかと言いますと・・・

## 変化① 安定的に法人案件を獲得でき、新たな収益基盤を作れた！

法人特化マンスリーに取り組むことで、これまでの賃貸仲介の手数料収益とは別の収益基盤を作ることができています。短期で事業化しやすく、半年で50室、3,000万円以上の売上を作っているケースもあり、利益率・生産性ともに高い水準で推移しています。また事業を始めたことで、地域の法人企業からの依頼を受け、年間契約獲得にも繋がっています。

法人提携数の推移



## 変化② 誰でも活躍できる環境が作れ、社員が成長した！

このモデルは、仕組みで戦うことができるため、TOP営業マンがいりません。まったくの不動産業界未経験の女性中途社員や、新卒1年目・2年目の女性社員などで構成されているケースも多く、そういった方々が生き生きとやりがいを持って働くことができ、確実に成長曲線を描いています。



法人特化マンスリーマニュアル



各種ツール・帳票

## 変化③ オーナー様からの相談が増え、売買、建築受注に繋がった！

オーナー様にとっても、法人特化マンスリーを導入いただくことで、通常の賃貸に付加し、空室期間を有効活用し、早く、高く、貸し出すことができています。そのため、導入を目的とした管理受託や、建築受注、またそこから売買案件に繋がるなど、既存事業との相乗効果を生むことができます。



オーナー様向けセミナー



オーナー様向けDM

# 今すぐ事業に参入したい経営者様に向けて、 「法人特化マンスリー」ノウハウを理屈・理論を一切 抜きでお伝えします。

まず、ここまでお読みいただきありがとうございました。

早速ですが「法人特化マンスリーモデル」についてもっと詳しく聞いてみたいという、あなた様のような意欲ある会社経営者様を対象に、特別なセミナーをご用意しました。更に、今お読みいただいているレポートに登場して下さったアパルトマンエージェント株式会社の徳千代氏をお招きし、翌日から法人特化マンスリーモデルに参入できる、超実践レベルの内容をご講演いただきます。今回、お伝えする内容のほんの一部をご紹介しますと…

- \* 10万人商圏でもできる！…人口別法人特化マンスリー需要予測！
- \* 全国ホテル稼働率平均80%！ 稼働率から算出する変動価格制
- \* 素人でも90日でできる！法人特化マンスリーマニュアル大公開！
- \* 法人からの継続案件獲得のための法人アプローチ三大要素！
- \* 法人特化×WEB×マンスリーで月間反響100件を実現する方法
- \* 一人当たり生産性1,700万円を実現する高効率運用オペレーション！
- \* 3年で営業利益3,000万円を達成する事業収支計画
- \* マンスリーだけでは失敗する？

賃貸+家具家電付賃貸+マンスリーが稼働率UPのコツ！

- \* 月間賃料3倍！（通常5万円→15万円）を実現する、

3タイプ物件コーディネート全貌大公開！

- \* 1泊980円で稼働率50%でも儲かる仕組み！
- \* 市場を席巻する『新しい貸し方＝貸し方3.0』！

さあ、次はあなたの番です！ぜひ半日だけ割いて、毎日のモヤモヤした悩みをスッキリさせてください。

人口減少、少子高齢化、空室率上昇、家賃デフレが起こっている中で、状況は刻一刻と変化しています。また賃貸仲介会社・賃貸管理会社だけでなく、税理士、弁護士、建築メーカー、多くの業界がそれぞれの強みを活かした形で次の一手を打ち始めています。

セミナー開催まで日にちが迫っております。今回は、東京1会場のみ、限定50席となっております。

志ある、地域で勝ち残りを目指す賃貸仲介会社・賃貸管理会社経営者様と、ぜひご一緒に進んでまいりたいと思っています。判断は社長にお任せします。是非ご参加をお待ちしています！

最後までお読み頂きありがとうございました。

株式会社船井総合研究所  
不動産支援部 賃貸グループ 賃貸管理チーム  
チームリーダー マーケティングコンサルタント

**木部正章**

## 大変多くの反響をいただきました！



今回のセミナーについてのご意見・ご感想を、ご自由にお書き下さい。(講師の励みになります！)

マンスリービジネスによる、マネーの収入アップや自社の売上げに非常に繋がりがよいモデルだと思いました。  
管理の片手間ではなく、本格的に導入したいと思いました。

今回のセミナーについてのご意見・ご感想を、ご自由にお書き下さい。(講師の励みになります！)

、すごく分かりやすく、実例で説明されているので、とても勉強になりました。  
は、親友×インでと考えていて、自分の考えが、変わり、法人企業と相手に  
しっかり、マンスリー事業として、利益に繋がりたいと思いました。ありがとうございます。

今回のセミナーについてのご意見・ご感想を、ご自由にお書き下さい。(講師の励みになります！)

始めたばかりで色々なことがわかっておらず、今回のセミナーは大変勉強になりました。  
少(すく)型作(さくが)り(し)て、(し)かりと売上を上げ利益を生むことの出来る事業にしたいと思っています。

今回のセミナーについてのご意見・ご感想を、ご自由にお書き下さい。(講師の励みになります！)

現在行っているマンスリー業務と新しい考え方というところで勉強になりました。  
今後も勉強させていたいただきたいです。

今回のセミナーについてのご意見・ご感想を、ご自由にお書き下さい。(講師の励みになります！)

法人仲間との相乗効果を生む仕組みです。  
期待が膨らんでいます。

今回のセミナーについてのご意見・ご感想を、ご自由にお書き下さい。(講師の励みになります！)

非常に参考になりました。取組み始めるので色々な発見がありました。

**成功事例続々登場！経営者のための実践事例大公開！**

# 法人特化マンスリーモデル経営者セミナー

～法人特化マンスリー 500室で売上6億円、粗利1.3億円、営業利益5,000万円～

【開催日時】 東京会場:12月4日(月)

| 日程                                   | 講座内容(予定)                                                                                                                          |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 12:30～                               | 会場受付                                                                                                                              |
| 第1講座<br>ゲスト講師<br>特別講座<br>13:00～14:20 | ■先進取り組み企業 アパルトマンエージェント様のご紹介<br>■法人特化マンスリー 500室で売上6億円、粗利1.3億円、<br>営業利益5,000万円の軌跡大公開！<br>ゲスト講師: アパルトマンエージェント株式会社<br>取締役 徳千代 和也 氏    |
| 14:20～14:30                          | 休憩                                                                                                                                |
| 第2講座<br>14:30～15:50                  | ■法人との安定的な繋がりを作り、収益の柱を作る！<br>法人特化マンスリーモデル立ち上げ成功ポイント<br>講師:株式会社 船井総合研究所<br>不動産支援部 賃貸グループ 賃貸管理チーム<br>チームリーダー マーケティングコンサルタント<br>木部 正章 |
| 15:50～16:00                          | 休憩                                                                                                                                |
| まとめ講座<br>16:00～17:00                 | ■本日のまとめ、明日から実践して頂きたい事<br>講師:株式会社 船井総合研究所<br>不動産支援部 賃貸グループ                                                                         |

## セミナー参加特典

ゲスト講師の徳千代様もご参加いただいている

「民泊・マンスリービジネスモデル研究会」へ無料お試し参加頂けます

### 民泊・マンスリービジネスモデル研究会とは

最短最速で実現できる民泊・マンスリーモデル立ち上げをサポートする経営者・経営幹部のためのビジネスモデル勉強会です。2～3ヶ月に1回、勉強熱心な経営者様・経営幹部様にお集まりいただき、民泊・マンスリーモデルの新規立ち上げ、業績向上について学んでいきます。

《次回開催日程》

2月27日(火)13:00～17:00@(株)船井総合研究所・五反田オフィス

| 時間帯  | 講座内容                        | 講師                           |
|------|-----------------------------|------------------------------|
| 第1講座 | 専門コンサルタント<br>及びゲスト講師からの情報提供 | 船井総研専門コンサルタント<br>及びゲスト講師     |
| 第2講座 | 情報交換会<br>～事例発表&質疑応答～        | 会員企業同士参加型<br>(ファシリテーター:船井総研) |
| 第3講座 | まとめ講座                       | 船井総研専門コンサルタント                |



スターターキット

開催要項

日時・会場

2017年12月4日(月)  
TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター  
〒104-8388  
東京都中央区京橋1-7-1 戸田ビルディング(事務所:1F)  
JR中央線「東京駅」八重洲中央口より徒歩5分

受講料

一般企業 税抜 27,000円 (税込29,160円) / 一名様  
会員企業 税抜 21,000円 (税込22,680円) / 一名様  
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。  
●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願いいたします。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。  
お申しいただきました後、郵便にて「受講票」と「会場の地図」をお送りいたします。万が一週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。  
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785351 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ  
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る  
株式会社 船井総合研究所  
TEL 0120-974-000 (平日9:30~17:30)  
●申込みに関するお問合せ:園田 ●内容に関するお問合せ:木部  
お申込専用 FAX 0120-974-111 (24時間対応)

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S026000

担当

園田 宛

法人特化マンスリーモデル経営者セミナー

FAX:0120-974-111

|            |      |     |                    |         |     |     |
|------------|------|-----|--------------------|---------|-----|-----|
| フリガナ       |      | 業 種 | フリガナ               |         | 役 職 | 年 齢 |
| 会社名        |      |     | 代表者名               |         |     |     |
| 会社住所       | 〒    |     | フリガナ<br>ご連絡<br>担当者 |         | 役 職 |     |
| TEL        | (    | )   | E-mail             |         | @   |     |
| FAX        | (    | )   | HP                 | http:// |     |     |
| ご参加者<br>氏名 | フリガナ | 役 職 | 年 齢                | フリガナ    | 役 職 | 年 齢 |
|            | フリガナ | 役 職 | 年 齢                | フリガナ    | 役 職 | 年 齢 |
|            | フリガナ | 役 職 | 年 齢                | フリガナ    | 役 職 | 年 齢 |

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。  
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus

☐ その他各種研究会( 研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。  
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。  
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。  
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。  
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。  
【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



事務処理用コード